PRATIQUES DOUTEUSES
NE VOUS LAISSEZ PAS MANIPULER !

LE SAVIEZ-VOUS ?
Certaines techniques commerciales peuvent vous influencer, apprenez à les reconnaître !

LE PIED DANS LA PORTE

Un client se voit demander d'investir 500€, il accepte, puis quelques jours plus tard on lui demande d'ajouter 1 500€

En vous demandant au départ d'investir dans une somme peu élevée, vous serez ensuite plus enclin à accepter une demande plus coûteuse



LA PORTE AU NEZ

Un conseiller demande d'investir 10 000€, le client refuse, il lui demande alors s'il peut investir 5 000€

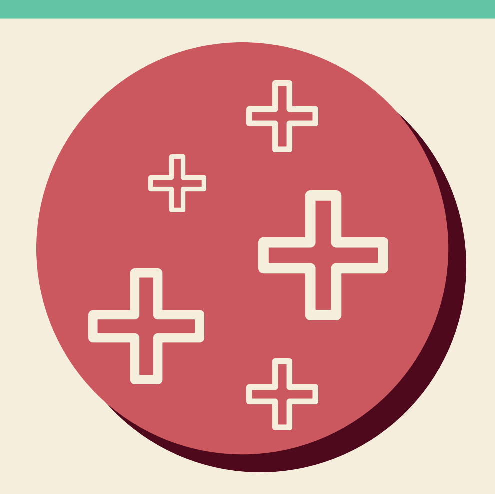
Refuser une première fois un acte trop cher vous prédispose plus à accepter une seconde demande moins élevée

MAIS VOUS ÊTES LIBRE DE

"C'est vous qui décidez, je ne veux pas vous piéger", "Je ne peux pas prendre de décision à votre place"

Le fait de vous laisser le choix augmente la probabilité que vous acceptiez la requête





CE N'EST PAS TOUT

Un conseiller incite son client à investir davantage pour bénéficier d'un bonus de 100% et d'un second bonus s'il investit 1 000€ de plus

Présenter les avantages financiers de manière progressive vous pousse à investir plus

L'AMORÇAGE

Après avoir accepté de miser dans un trade VIP, un client s'aperçoit que l'investissement doublé promis n'est pas reconnu

D'abord vous mentir puis révéler la supercherie augmente les chances que vous acceptiez



LA PREUVE SOCIALE

"Plus de 100 000 personnes tradent avec notre société"

Vous êtes rassuré du bien fondé d'une action parce que d'autres l'auraient soi-disant déjà fait

LA RÈGLE DE RÉCIPROCITÉ

"100% de bonus sur votre prochain dépôt", "Recevez 50€ pour votre prochain trade"

Vous vous sentez redevable et avez tendance à payer en retour d'avantages que vous recevez d'autrui



Face à ces pratiques, redoublez de vigilance !

